বেফাকুল মাদারিসিল আরাবিয়া বাংলাদেশ কর্তৃক প্রকাশিত বইয়ের প্রচ্ছদের অপর পৃষ্ঠায় আল-বেফাক পাবলিকেশন্স আছে কি-না দেখে বই কিনুন।

পরিবেশক

আল-বেফাক পাবলিকেশন্স

মাল্টিলেভেল মার্কেটিং তথা নেটওয়ার্ক
পদ্ধতির কারবারের উপর গবেষণাধর্মী একটি

গুরুত্বপূর্ণ ফাত্ওয়া

মুফতী বোর্ড, ঢাকা
বেফাকুল মাদারিসিল আরাবিয়া বাংলাদেশ
(বাংলাদেশ কওমী মাদ্রাসা শিক্ষা বোর্ড)

মাল্টিলেভেল মার্কেটিং তথা নেটওয়ার্ক
পদ্ধতির কারবারের উপর গবেষণাধর্মী একটি

গুরুত্বপূর্ণ ফাত্ওয়া

মুফতী বোর্ড, ঢাকা
বেফাকুল মাদারিসিল আরাবিয়া বাংলাদেশ
(বাংলাদেশ কওমী মাদ্‌রাসা শিক্ষা বোর্ড)

প্রকাশক ঃ বেফাকুল মাদারিসিল আরাবিয়া বাংলাদেশ

প্রকাশকাল ঃ ২৩/০৯/১৪২৫ হিজরী
৭/১১/২০০৪ ঈসায়ী

শুভেচ্ছা বিনিময়- বিশ টাকা মাত্র

শুভেচ্ছা বিনিময় ঃ ১০.০০ টাকা

বাংলাদেশ কওমী মাদরাসা শিক্ষা বোর্ড (বেফাকুল মাদারিসিল আরাবিয়া বাংলাদেশ)-এর মহাসচিব মাওলানা মুহাম্মাদ আব্দুল জব্বার (দা.বা.)-এর

অভিমত

بسم الله الرحمن الرحيم

আলহামদু লিল্লাহ

এমএলএম তথা নেটওয়ার্ক পদ্ধতির কারবারের শরয়ী হুকুম সম্বলিত দলীল-ভিত্তিক ফাত্ওয়া প্রকাশিত হল।

বেফাকুল মাদারিসিল আরাবিয়া বাংলাদেশ-এর তত্ত্বাবধানে পরিচালিত মুফতী বোর্ড, ঢাকা-এর মুফতিয়ানে কিরাম কর্তৃক প্রস্তুতকৃত এ ফাত্ওয়ায় সম্মতি প্রদান করেছেন রাজধানীসহ দেশের প্রায় সকল জেলার বড় বড় দারুল ইফতার প্রধান মুফতীগণ।

মুসলিম সমাজকে নাজায়েয কারবার ও হারাম উপার্জন থেকে বিরত রাখার উদ্দেশ্যেই এ ফাত্ওয়া প্রকাশের প্রয়োজনীয়তা অনুভব করা হয়েছে। বলে রাখা ভাল যে, এ ফাত্ওয়া প্রস্তুতের আগে মাল্টিলেভেল পদ্ধতি ও এ পদ্ধতির কোম্পানীগুলোর নীতিমালাসমূহের চুলচেরা বিশ্লেষণ করা হয়েছে। এরপর কুরআন-সুন্নাহ তথা শরীয়তের বাণিজ্য ও কারবার সংক্রান্ত নীতিসমূহের কষ্টিপাথরে তা যাচাই করে এর শরয়ী হুকুম বের করা হয়েছে।

এ উপলক্ষ্যে আমি এ ফাত্ওয়া প্রণয়নের সাথে সংশ্লিষ্ট সম্মানিত মুফতীগণের শ্রমের আন্তরিক শুকরিয়া আদায় করছি। আল্লাহ তাআলা তাদেরকে জাযায়ে খায়ের দান করুন এবং মুসলমানদেরকে হালাল-হারাম ও ন্যায়-অন্যায় যাচাই করে জীবন পরিচালনা করার তাওফীক দিন। আমীন!

বিনীত
মুহাম্মাদ আবদুল জব্বার
মহাসচিব
বেফাকুল মাদারিসিল আরাবিয়া বাংলাদেশ
(বাংলাদেশ কওমী মাদরাসা শিক্ষা বোর্ড)

২৩/০৯/১৪২৫ হিজরী

সূচীপত্র

সম্মানিত মুফতীগণ
আস্সালামু আলাইকুম ওয়া রহ্মাতুল্লাহ
বিষয় ঃ এমএলএম পদ্ধতির কোম্পানী সম্পর্কে ফত্ওয়া জানার আবেদন

জনাব,
বর্তমানে আমাদের দেশে নতুন পদ্ধতির অনেক কোম্পানী তাদের কারবার চালিয়ে যাচ্ছে এবং মানুষকে তাদের কারবারে যোগ দেওয়ার আহ্বান জানাচ্ছে। যেমন, ডেস্টিনি ২০০০ লিমিটেড, সেপ (প্রাঃ) লিমিটেড ইত্যাদি। (তাদের কাগজপত্র সংযুক্ত হল) এ ছাড়া বিজনাস ডটকম, আল-ফালাহ কমিউনিকেশন, ড্রীম বাংলা ও নিউ ওয়ে বাংলাদেশ-এর নীতিমালাও প্রেরিত হল।

এ কোম্পানীগুলোর বৈশিষ্ট্য মোটামুটি নিম্নরূপ ঃ

এখানে কোন ব্যক্তি নির্ধারিত পরিমাণ টাকার পণ্য কিনলে সে উক্ত প্রতিষ্ঠানের পরিবেশক (ডিস্ট্রিবিউটর) উপাধী লাভ করে। এরপর লোকটি অন্য দু'জনকে এ কোম্পানীর ক্রেতা বানিয়ে থাকে, যার জন্য সে ঐ কোম্পানী থেকে নির্ধারিত হারে কমিশন পায়। তারপর ঐ দু'জনের প্রত্যেকে দু'জন করে ক্রেতা নিয়ে আসলে এদের কমিশনও প্রথম ব্যক্তি পেয়ে থাকে (এরা দু'জনে তো পাবেই)।

এভাবে ঐ ৪জনে আরো ৮জনকে, সে ৮জনে আরো ১৬জনকে, তারা আরো ৩২জনকে, আর সে ৩২জনে আরো ৬৪জনকে এবং এই ৬৪জনে ১২৮জনকে সদস্য করলে এরা তো কমিশন পেয়েই থাকে; সাথে সাথে এদের উপরের স্তরের প্রত্যেকেই নির্ধারিত হারে কমিশন পেয়ে থাকে।

এ সকল কমিশন ছাড়াও আরো বিভিন্ন সুবিধাদি (বোনাস আকারে) কোম্পানীগুলো দিয়ে থাকে।

এখন প্রশ্ন হচ্ছে, এ সব কোম্পানীর পরিবেশক হওয়া শরীয়তসম্মত কি না ?

নিবেদক
মাওলানা হাবীবুল্লাহ রুমি
মুহাম্মাদ আহসান কাসেমী

بسم الله الرحمن الرحيم

সংক্ষিপ্ত উত্তর

প্রশ্নে বর্ণিত মাল্টিলেভেল বা নেটওয়ার্ক পদ্ধতির কারবার জায়েয নয়। কেননা ইসলামী শরীয়ত কর্তৃক নিষিদ্ধ বহু কারণ এতে বিদ্যমান। যার মধ্যে جمع الصفقتين في صفقة (একটি আক্‌দের জন্য আরেকটিকে শর্ত করা), الغرر (আল-গারার), شبهة الربا (সূদের দৃঢ়সন্দেহ ও সাদৃশ্য) الأجرة بلاعمل, والعمل بلا أجرة (শ্রমবিহীন বিনিময় এবং বিনিময়বিহীন শ্রম) অন্যতম। এ ছাড়া আরো বহু কারণে উক্ত কারবার বর্জনীয়।

বর্তমানে যেহেতু অনেকেই বিষয়টি সম্পর্কে জানতে চাচ্ছেন, তাই প্রয়োজনীয় দলীলাদি সহ সামান্য ব্যাখ্যার সাথে নিম্নে তা উল্লেখ করা হল। তবে এর আগে এমএলএম বা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এর একটি সংক্ষিপ্ত বিশ্লেষণ দেওয়া সমীচীন মনে করছি।

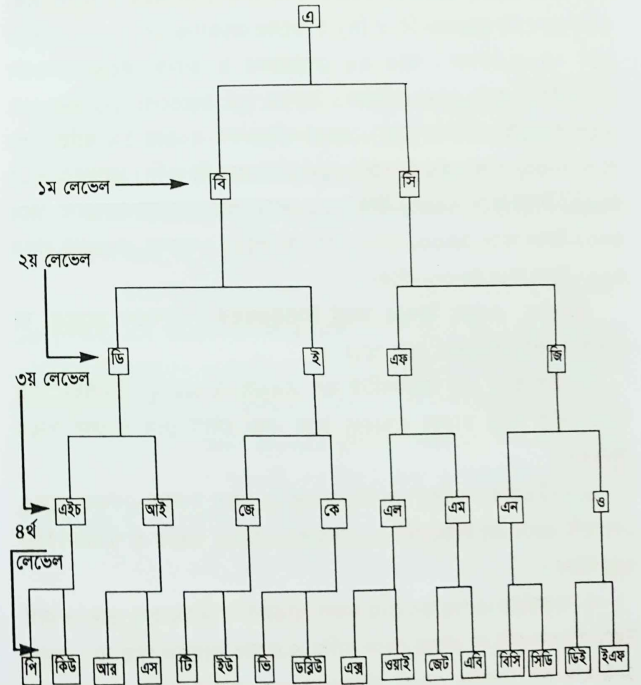
মাল্টিলেভেল বা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কী?

এমএলএম (মাল্টিলেভেল মার্কেটিং) পদ্ধতি সম্পর্কে লেখা বিভিন্ন বই-পত্র থেকে, ফত্ওয়ার জন্য উপস্থাপিত প্রশ্নোক্ত কোম্পানীগুলোর নীতিমালা, ফরম ও পণ্যতালিকা থেকে, এমএলএম পদ্ধতির কোম্পানীর সেমিনারের বক্তব্য এবং সংশ্লিষ্ট লোকদের ব্যাখ্যাসমূহ থেকে এমএলএম-এর যে পরিচয় পাওয়া যায় তা নিম্নরূপ ঃ

১. এমএলএম পদ্ধতির প্রতিষ্ঠানগুলো মূলত পণ্য বা সেবা বিক্রয়ের মাধ্যমে পরিবেশক নিয়োগ করে থাকে।

২. এ কোম্পানীগুলোর পরিবেশক হতে হলে তাদের থেকে তাদের নির্ধারিত মূল্যে পণ্য খরিদ করতে হয়।

৩. নির্ধারিত মূল্যে কোন লোক নির্ধারিত পরিমাণ পণ্য বা সেবা খরিদ করলেই সে কোম্পানীর ডিস্ট্রিবিউটর (পরিবেশক) হওয়ার অধিকার অর্জন করে। এ জন্য এদের কর্মীবাহিনীর উপাধী হল ক্রেতা-পরিবেশক।

৪. কোম্পানীর পরিবেশক হওয়ার পর সে যদি দু' ব্যক্তিকে কোম্পানীর নিয়মে ক্রেতা-পরিবেশক বানায় তা হলে এর বিনিময়ে সে নির্দিষ্ট পরিমাণ টাকা কমিশনের নামে পেয়ে থাকে। এরপর ঐ দু'ব্যক্তি যদি (প্রত্যেকে দু'জন করে) চার ব্যক্তিকে ক্রেতা-পরিবেশক বানায় তাহলে ঐ দু'ব্যক্তিও কমিশন পাবে এবং প্রথমোক্ত ব্যক্তিও কমিশনের নামে টাকা পাবে। এভাবে দু'দিকের নেট যতই দীর্ঘ হবে (একটি পর্যায় পর্যন্ত) ততই উপরের লোকদের কমিশন বাড়তে থাকবে। নিম্নে একটি ছকের মাধ্যমে বিষয়টি তুলে ধরা হল ঃ

পূর্বের ছকটির আলোকে ধরা যাক, একটি কোম্পানী নির্ধারিত পণ্য বিক্রয়ের উপর নিম্ন হারে কমিশন দিয়ে থাকে। 'এ' নামক এক ব্যক্তি যখন 'বি' ও 'সি' নামের দু'ব্যক্তিকে ক্রেতা-পরিবেশক বানাল, তখন সে পেল ৬০০/- টাকা। এরপর ২য় লেভেলের ৪ জন যোগ হওয়ায় প্রথম ব্যক্তি (এ) পেল ১২০০/- টাকা আর 'বি' ও 'সি' প্রত্যেকে পেল ৬০০/- টাকা করে ১২০০/-টাকা।

এরপর ৩য় লেভেলের ৮ জন (২য় লেভেলের ব্যক্তিদের মাধ্যমে) কোম্পানীর ক্রেতা-পরিবেশক হওয়ায় প্রথম ব্যক্তি পেল আরো ৩৬০০/-টাকা এবং ২য় (১ম লেভেল–বি ও সি) ২ জনের প্রত্যেকে পেল ১২০০/-টাকা করে ২৪০০/-টাকা। আর ২য় লেভেলের ৪ জনের প্রত্যেকে পেল ৬০০/-টাকা করে ২৪০০/-টাকা। এরপর ৪র্থ লেভেলের ১৬ জন (৩য় লেভেলের লোকদের মাধ্যমে) ক্রেতা-পরিবেশক হওয়ায় ১ম ব্যক্তি (এ) পাবে ৭২০০/-টাকা; ২য় ২ জনের (১ম লেভেলের বি ও সি) প্রত্যেকে পাবে ৩৬০০/-টাকা করে ৭২০০/-টাকা; ২য় লেভেলের ৪ জনের প্রত্যেকে পাবে ৬০০/-টাকা করে ২৪০০/-টাকা; ৩য় লেভেলের ৮জনের প্রত্যেকে পাবে ৬০০/-টাকা করে ৪৮০০/-টাকা।

(উল্লেখ্য, এখানে টাকার অংক উদাহরণস্বরূপ দেখানো হয়েছে, যা প্রতিষ্ঠান ভেদে ব্যতিক্রম হতে পারে।)

৫. উপরোক্ত নেট সিস্টেমটিই হল এমএলএম-এর মূল বৈশিষ্ট্য, যার উপর ভিত্তি করে তাদের প্রচারণা চলে এবং যোগ দেয় তাদের সাথে লোকজন।

৬. নেটওয়ার্ক পদ্ধতির মূল বৈশিষ্ট্যের ব্যাপারে সকলে একমত হলেও কোম্পানী ভেদে এর নিয়মাবলী এবং কমিশন বণ্টনের পদ্ধতি ও পরিমাণ ভিন্ন হয়ে থাকে।

৭. সাধারণত এ পদ্ধতির প্রায় সকল প্রতিষ্ঠানের নিয়ম হল, ডান ও বাম উভয় পাশের নেট না চললে কোন ব্যক্তি এ স্তরের কমিশন পায় না। অর্থাৎ কেউ যদি শুধু একজন ক্রেতা-পরিবেশক যুক্ত করতে পারে তাহলে সেও

কমিশন পাবে না এবং তার উপরের স্তরের ব্যক্তিগণও কমিশনের যোগ্য হবে না।

প্রশ্নের সংক্ষিপ্ত উত্তর এবং জিজ্ঞাসিত কারবারটির সংক্ষিপ্ত পরিচিতি উল্লেখ করার পর এখন এ বিষয়ে প্রয়োজনীয় দলীলাদি সহ বিস্তারিত আলোচনা করা হচ্ছে।

صفقتين في صفقة (সাফাকাতাইনি ফী সাফাকাতিন)

প্রশ্নোল্লেখিত মাল্টিলেভেল মার্কেটিং পদ্ধতি নাজায়েয হওয়ার অন্যতম কারণ হল, এতে হাদীসে নিষিদ্ধ صفقتين في صفقة (একই কারবারে আরেকটি আক্‌দ শর্ত করা) পাওয়া যায়।

ব্যাখ্যা ঃ উপরে এমএলএম পদ্ধতির সংক্ষিপ্ত বিশ্লেষণে দেখা যায়, এ কারবারে পণ্য ক্রয়ের শর্তেই শুধু পরিবেশক হওয়া যায়। অর্থাৎ কোম্পানী থেকে পণ্য ক্রয় ছাড়া পরিবেশক হওয়ার কোন সুযোগ নেই। তাহলে দেখা যাচ্ছে, এখানে পণ্য ক্রয়কে (عقد البيعকে) পরিবেশক (عقد الإجارة) হওয়ার জন্য শর্ত করা হচ্ছে, যা হাদীসে নিষিদ্ধ।

এখানে উল্লেখ্য যে, صفقتين في صفقة (সাফাকাতাইনি ফী সাফাকাতিন)-এর অনেক প্রকার রয়েছে। তার মধ্যে যেগুলো ফুকাহায়ে কেরামের (ইসলামের আইনবিদগণের) ঐকমত্যে হাদীসের নিষেধাজ্ঞার আওতাভুক্ত হয়ে নাজায়েয-আলোচিত এমএলএম পদ্ধতি সেগুলোর অন্তর্ভুক্ত। সুতরাং এ পদ্ধতির কারবারে হাদীসের নিষেধাজ্ঞা সরাসরি লংঘিত হচ্ছে। তাই এ কারবার অবশ্যই বর্জনীয়। নিম্নে এ সংক্রান্ত হাদীসসমূহ অনুবাদ এবং ব্যাখ্যা সহ উল্লেখ করা হল ঃ

عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن صَفْقَتَين في صَفَقة واحدة. رواه أحمد في «مسنده» ١:٣٩٨، قال الهيثمي في «مجمع الزوائد» ٤: ١٥١: رجال أحمد ثقات.

১. হযরত আব্দুল্লাহ ইবনে মাসউদ (রা.) বলেন, "রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম একই আক্দে দু'টি আক্দ করতে নিষেধ করেছেন।" –মুসনাদে ইমাম আহমাদ ঃ ১/৩৯৮–মাজমাউয যাওয়ায়েদ ঃ ৪/১৫১

عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لا تحل صَفَقَتَان في صفقة» رواه الطبراني في «المعجم الأوسط» ١:٣٢، وأخرجه ابن خزيمة في «صحيحه» برقم ١٧٦.

২. অন্যত্র আব্দুল্লাহ ইবনে মাসউদ (রা.) আরো বলেন, "রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম ইরশাদ করেছেন, "একই আক্দে দু'টি আক্দ হালাল নয়।" –তবরানী আওসাত ঃ ১/৩২, সহীহ ইবনে খুযাইমা ঃ হাদীস ১৭৬

عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: «صفقتان في صفقة ربا». أخرجه ابن حبان في «صحيحه» ٣: ٣٣١ برقم ١٠٥٣، وإسناده حسن.

৩. অন্য এক হাদীসে আব্দুল্লাহ ইবনে মাসউদ (রা.) আরো বলেন, "একই আক্দে দু'টি আক্দ সম্পাদন করা সূদ (এক প্রকার সুদী কারবার)।" –সহীহ ইবনে হিব্বান ঃ ৩/৩৩১, হাদীস ১০৫৩

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: «نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة (أي عن عقدين في عقد). رواه الترمذي في «جامعه» ٢:٢٣٣، وقال: حديث حسن صحيح.

৪. হযরত আবু হুরায়রা (রা.) বলেন, "রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম একটি বিক্রির মধ্যে দু'টি বিক্রি (একই আক্দে দু'টি আক্দ) করতে নিষেধ করেছেন।" –জামে' তিরমিযী ঃ ২/২৩৩

قال أعضاء المجلس: من صور الصفقتين في صفقة، العقد المعلق على عقد آخر، وهذا محظور لأجل الحديث المذكور ولعلل أخرى عند جمهور الفقهاء، وإليك عباراتهم:

١-أما الفقه الحنفي فأمره في ذلك معلوم حتى إنه أدخل في ذلك ما لم

يصرح فيه بالصفقة الأخرى، ففي «الهداية» ٦: ٨٠ مع «فتح القدير»: وكذلك لو باع عبدا على أن يستخدمه البائع شهرا أو دارا على أن يسكنها أو على أن يقرضه المشتري درهما أو على أن يهدي له هدية.

لأنه شرط لا يقتضيه العقد، وفيه منفعة لأحد المتعاقدين، ولأنه عليه الصلاة والسلام نهى عن بيع وسلف، ولأنه لو كان الخدمة والسكنى يقابلهما شيء من الثمن يكون إجارة في بيع، ولو كان لا يقابلهما يكون إعارة في بيع، وقد نهى النبي عليه الصلاة والسلام عن صفقتين في صفقة.

ونحوه في «بدائع الصنائع» ٤: ٣٧٧ (كتاب البيوع، شروط صحة البيع) و«تبيين الحقائق» ٤:٥٩.

٢-وجاء في «المغني» لابن قدامة الحنبلي ٦:٣٣٢-٣٣٣ برقم ٧٦٧: «قال: وإذا قال: بعتك بكذا على أن آخذ منك الدينار بكذا، لم ينعقد البيع، وكذلك إن باعه بذهب على أن يأخذ منه دراهم بصرف ذكراه.

وجملته أن البيع بهذه الصفة باطل، لأنه شرط في العقد أن يصارفه بالثمن الذي وقع العقد به، والمصارفة عقد بيع، فيكون بيعتان في بيعة، قال أحمد: هذا معناه، وقد روى أبو هريرة قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة. أخرجه الترمذي، وقال: حديث حسن صحيح، وروى أيضاً عن عبد الله بن عمرو عن النبي صلى الله عليه وسلم.

وهكذا كل ما كان في معنى هذا، مثل أن يقول: بعتك داري هذه على أن أبيعك داري الأخرى بكذا، أو على أن تبيعني دارك، أو على أن أوجرك أو على أن تؤجرني كذا.... ونحو هذا، فهذا كله لا يصح، قال ابن مسعود: الصفقتان في صفقة ربا. وهذا قول أبي حنيفة والشافعي وجمهور العلماء».

٣-وجاء في المجموع شرح المهذب» ٩:٤١٢: «وفسر الشافعي وغيره

من العلماء البيعتين في بيعة تفسيرين:

أحدهما أن يقول: بعتك هذا بعشرة نقدا، أو بعشرين نسيئة.

والثاني أن يقول: بعتكه بمئة مثلا على أن تبيعني دارك بكذا وكذا.

وقد ذكر المصنف التفسيرين في الفصل الذي بعد هذا، وذكرهما أيضاً في التنبيه، وذكرهما الأصحاب وغيرهم، والأول أشهر، وعلى التقديرين البيع باطل بالإجماع».

٤-وأما الإمام مالك فقد قال ابن عبد البر عنه في كتابه «الاستذكار» ٢٠: ١٧٥: «وقد فسر مالك مذهبه في معنى النهي عن بيعتين في بيعة واحدة، وأن ذلك عنده على ثلاثة أوجه: أحدها العينة، والثاني أنه يدخله مع الطعام من جنس واحد متفاضلاً. والثالث أنه من بيوع الغرر ونحو ذلك». انتهى.

ولا ريب أن الصفقتين في المسألة المبحوث عنها يشتملان على شبهة الربا، وهي سبب تحريم العينة، وعلى الغرر والخطر، كما سيأتي، وعلى نوع آخر من الأكل بالباطل، وهو الأجرة بلا عمل والعمل بلاأجرة، وهو نوع من الربا المحرم، فالصفقتان في صفقة في مسألتنا هذه داخلتان في النهي، على مذهب مالك أيضاً.

ومن نظر في أصول مالك حول الشروط التي تشترط في البيع، التي لخصها ابن رشد الجد في «المقدمات» ٣:٢٠٥ (فصل في تقسيم البيوع إلى الصحة والفساد)، وابن رشد الحفيد في «بداية المجتهد» ٢:١٩١ (الباب الرابع في بيوع الشروط والثنيا). لأيقن أن الصورة المبحوث عنها داخلة في النهي في مذهب مالك أيضاً.

٥-وقد خص ابن القيم النهي بما إذا كانت إحدى الصفقتين ربا، وهذا تخصيص من غير دليل مقنع، وقد يكون مراده نحو تفسير مالك المذكور،

فالأخذ بتفسير ابن القيم لا يفيد بصدد إخراج الصورة المبحوث عنها من متناول النهي، لوجود الغرر، وشبهة الربا، ونحو ذلك من الآفات التي ستشرح، ومثله داخل في النهي المذكور حتى عند ابن القيم نفسه.

٦-وفي «فقه السنة» للسيد سابق ٤:٦٨ (الشروط في البيع): القسم الثاني من الشروط الشرط الفاسد، وهو أنواع:

١-ما يبطل العقد من أصله، كأن يشترط على صاحبه عقدا آخر».

...». انتهى.

تنبيه: قد يتخيل بعض الناس أن الشرط يتبدل جائزا إذا كان متعارفاً، والصورة المبحوث عنها من هذا القبيل، وهذا فيه تخليط بين، ويتبين ذلك من وجوه:

الأول: الضابطة المذكورة إنما تمشي في الشروط التي علة حظرها هي الجهالة المفضية إلى المنازعة، وهذا تنتفي لأجل التعارف، وأما الشروط التي علة منعها الربا أو شبهتها أو الغرر أو نحو ذلك مما تبطل الشروط وتفسدها فهذا لامجال لإباحتها لأجل التعارف، اللهم إلا أن يوجد في بعض الصورة تعامل عام هو عمل متوارث أو إجماع، فيعد ذلك العمل المتوارث الذي هو أحد أنواع السنة، أو الإجماع على إباحة تلك الصورة الخاصة، وتكون مستثناة بدليل شرعي.

أما الصورة المبحوث عنها فليس المحظور في الشرط الجهالة، كما لا يصح دعوى كون ذلك الشرط متعارفاً، فضلاً عن أن يشهد له التعامل العام أو الإجماع، وهذا أمر بين لا ينبغي أن يشتبه. وبالله تعالى التوفيق.

প্রসঙ্গ ঃ দুই ফরম ব্যবস্থা

কোন কোন এমএলএম পদ্ধতির কোম্পানী উপরোক্ত শরয়ী সমস্যা এড়ানোর জন্য দু'টি পৃথক ফরমের ব্যবস্থা করেছে। একটি পণ্য খরিদের

অর্ডার ফরম, অন্যটি ডিস্ট্রিবিউটরশীপের আবেদন ফরম। এভাবে হয়ত তারা বোঝাতে চেয়েছেন যে, এখানে পৃথক দু'টি চুক্তি হচ্ছে। অথচ এ সকল কোম্পানীর সাথে সংশ্লিষ্ট সকলেই অবগত থাকবেন যে, কার্যক্ষেত্রে একটি চুক্তির জন্য অন্যটি (দু'টি ফরম করা সত্ত্বেও) এখনো জরুরী শর্ত। অর্থাৎ পণ্য ক্রয় ছাড়া পরিবেশক হওয়ার কোন সুযোগ নেই। তা ছাড়া কোম্পানীগুলোর নীতিমালাতেও বিষয়টি সুস্পষ্টভাবে উপস্থাপিত হয়েছে। যেমন দু'টি পৃথক ফরম ব্যবস্থা করেছে এমন একটি কোম্পানীর নীতিমালার শেষের পাতায় (ডেস্‌টিনি-২০০০ লিমিটেড, বিক্রয় ও বিপণন পদ্ধতি ঃ পৃষ্ঠা ২৬-এ) বলা হয়েছে, "আপনি কি জানেন যে, নির্দিষ্ট পরিমাণ পণ্য ক্রয় ছাড়া এখানে ডিস্ট্রিবিউটর হবার কোন সুযোগ নেই।"

এ ছাড়া এ সকল কোম্পানীর ডিস্ট্রিবিউটরশীপ ফরমেও বিষয়টি সুস্পষ্টভাবে এসেছে। যেমন ডেসটিনি ২০০০ লিমিটেডের ডিস্ট্রিবিউটর ফরমের অপর পৃষ্ঠার শর্তসমূহ ভালভাবে পড়লেই বিষয়টি পরিষ্কার হয়ে যাবে।

আর পরিবেশক হওয়ার জন্য পণ্য ক্রয়ের শর্তের কথা তো দুই ফরমধারীগণও অস্বীকার করেন না; বরং তারা তো পরিবেশকদেরকে 'ক্রেতা-পরিবেশক' নামেই উল্লেখ করে থাকেন।

সুতরাং দুইটি ফরম করার দ্বারা কারবারটি صفقتين في صفقة (সাফাকাতাইনি ফী সাফাকাতিন)এর নিষেধাজ্ঞা থেকে বের হয়ে যায় নি, বরং যথারীতি আগের অবস্থাতেই বহাল আছে।

الغرر (আল-গারার)

প্রশ্নোল্লেখিত এমএলএম পদ্ধতি শরীয়ত-পরিপন্থী হওয়ার আরেকটি কারণ হল এতে হাদীসে নিষিদ্ধ الغرر (আল্‌গারার) এর উপস্থিতি।

যে সকল হাদীসে আল-গারার নিষিদ্ধ হয়েছে সেগুলোর কয়েকটি বর্ণিত হয়েছে নিম্নোক্ত কিতাবগুলোতে ঃ

মুআত্তা ইমাম মালেক ঃ ২৭৫; সহীহ মুসলিম ঃ ২/২; সুনানে আবু দাউদ ঃ ৩/২৫৪, হাদীস ৩৩৭৬; জামে তিরমিযী ঃ ৩/৫৩২, হাদীস ১২৩০; সুনানে নাসায়ী ঃ হাদীস ৪৫১৮; সহীহ ইবনে হিব্বান ঃ হাদীস ৪৯৫১

الغرر (আল-গারার) কী?

যে কারবারের চুক্তির মধ্যে অনিশ্চয়তা (শরীয়ত বর্ণিত পন্থায়) থাকবে তাতেই আল-গারার রয়েছে বলে ধর্তব্য হবে। (সামনে কিতাবাদির বরাত উল্লেখিত হবে।)

الغرر (আল-গারার)এর সংজ্ঞা

ইমাম সারাখসী (রহ.) বলেন ঃ الغرر ما يكون مستور العاقبة "যার পরিণাম লুকায়িত (অস্পষ্ট) তাই গারার।" –কিতাবুল মাবসূত ঃ ১২/১৯৪

ইমাম কাসানী (রহ.) বলেন ঃ الغرر هو الخطر الذي استوى فيه طرف الوجود والعدم بمنزلة الشك

"গারার হচ্ছে এমন একটি অনিশ্চয়তা, যাতে হওয়া এবং না-হওয়া উভয় দিক বিদ্যমান।" –বাদায়েউস সানায়ে' ঃ ৪/৩৬৬

ইমাম সীরাজী (রহঃ) বলেন ঃ الغرر ما انطوى عنه أمره وخفي عليه عاقبته. "পরিণাম অজানা থাকাই গারার।" –শরহুল মুহায্‌যাব ঃ ৯/৩১০

ইমাম ইবনুল আসীর জাযারী (রহ.) বলেন ঃ

الغرر ما له ظاهر تؤثره وباطن تكرهه، فظاهره يغر المشتري، وباطنه مجهول

"যার এমন একটি প্রকাশ্য রূপ রয়েছে যা দ্বারা মানুষ এর প্রতি আকৃষ্ট হয়; কিন্তু এর মধ্যে এমন অদৃশ্য কারণ রয়েছে যে কারণে তা অস্পষ্ট। অতএব এর প্রকাশ্য রূপ ক্রেতাকে ধোঁকায় ফেলে। আর এর ভিতরের রূপ অজানা।" –জামেউল উসূল ঃ ১/৫২৭

ইমাম কারাফী (রহ.) বলেন ঃ

هو الذي لا يدرى هل يحصل أم لا.

"হাসিল হবে কি হবে না–এ অনিশ্চয়তার নামই গারার।" –আল্‌ফুরূক ঃ ৩/৪৩২, আল-ফর্‌ক নং ১৯৩

শাইখুল ইসলাম ইবনে তাইমিয়া (রহ.) বলেন ঃ

الغرر هو المجهول العاقبة فإن بيعه من الميسر الذي هو القمار.

"গারার হচ্ছে ঐ কারবার যার পরিণাম অনিশ্চিত। কারণ এর দ্বারা সেটা 'মাইসির'-এর অন্তর্ভুক্ত হয়ে যায়; যা জুয়ারই অপর নাম।" –মাজমূউ ফাতাওয়া ইবনে তাইমিয়া ঃ ২৯/২২

ইমাম ইবনু কায়্যিমিল জাওযিয়া (রহ.) বলেন ঃ

بيع الغرر هو بيع ما لم يعلم حصوله، أو لا يقدر على تسليمه أو لا يعرف حقيقة مقداره.

"বায়উল গারার ঐ কারবারকে বলা হয় যাতে পণ্য বা সেবা পাওয়া যাবে কিনা তা অনিশ্চিত অথবা চুক্তিভুক্ত ব্যক্তি নিজে তা যোগান দিতে অক্ষম অথবা যার পরিমাণ অজানা।" –যাদুল মাআদ ঃ ৫/৭২৫

এ ছাড়া নিম্নে আরো কয়েকটি সংজ্ঞা প্রদান করা হল ঃ

في «المحلى» ٢٨٧:٧: وإنما الغرر ما عقد على جهل بمقداره وضمانه حين العقد.

وفي «المدخل الفقهي العام» ٧٤٤:٢ :والمراد به (أي الغرر) عند الفقهاء أن يعتمد التعاقد على أمر موهوم غير موثوق.

উপরে সকল মাযহাবের উচ্চস্তরের ফিক্‌হবিদ ইমামগণের দেওয়া সংজ্ঞা উপস্থাপিত হল। শব্দগত পার্থক্য থাকলেও মর্মের দিক থেকে সকলের বক্তব্যই প্রায় এক। আর তা হচ্ছে, হওয়া বা না-হাওয়ার অনিশ্চয়তার নামই হল গারার। আর এটি যে কারবারে বিদ্যমান থাকবে তা হাদীসের ভাষ্য অনুযায়ী নিষিদ্ধ।

এমএলএম-এ (الغرر) আল-গারার ঃ

এমএলএম বা নেটওয়ার্ক পদ্ধতির প্রতিষ্ঠানগুলোর নীতিমালায় নজর দিলেই সুস্পষ্ট হবে যে, এতে নিষিদ্ধ الغرر (আল-গারার) রয়েছে। কারণ একজন ডিস্ট্রিবিউটর (পরিবেশক) যে চুক্তিতে কোম্পানীর সাথে যুক্ত হয় তার মধ্যে অন্যতম হল, লোকটি তার ডাউন লেভেল থেকে কমিশন লাভ করতে থাকবে। অথচ তার নিজের বানানো দু'জন ব্যক্তি ছাড়া অন্যদের বিষয়টি সম্পূর্ণই অনিশ্চিত এবং অন্যের কাজের উপর নির্ভরশীল। কারণ তার নিম্নের নেটগুলো সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিরা অগ্রসর না করলে লোকটি কমিশন পাওয়া থেকে বঞ্চিত হবে; যে কমিশনকে কেন্দ্র করেই সে মূলতঃ এমএলএম কোম্পানীর সাথে যুক্ত হয়েছে। নিম্নে (الغرر) আল-গারার সম্পর্কে ফুকাহায়ে কেরামের দেওয়া ব্যাখ্যাসমূহ নির্ভরযোগ্য কিতাবাদি থেকে পেশ করা হল।

قال أعضاء المجلس: وجود الغرر في التجارة المذكورة من أوضح شيء يكون، وهو غرر كثير لا يتحمل أبداً، لا سيما ولا حاجة إليه هنا البتة، والخطر فيه في أكثر من مرحلة، الأول كون إدخال أحد في سلسلة التجارة موهوماً، فإنه يتوقف على رضا من يدعوه الأجير إلى ذلك، وإذا رضي فهناك خطر آخر، وهو رضا من يدخله في السلسلة بواسطته، والقادر بقدرة الغير لا يُعَدُّ قادرا على التسليم في باب البياعات، ويتبين هذا الخطر بوضوح عند قرب انتهاء السلسلة التي لا بد منه، عاجلاً كان أو آجلاً، مهما رغبوا الناس وزينوا لهم.

ويصل الأمر في وقت إلى ما يصدق عليه النص الفقهي التالي وربما يزيد عليه، وهو كما يلي:

«نقل إبراهيم الحربي أنه سئل عن الرجل يكتري الديك ليوقظه لوقت الصلاة، لا يجوز، لأن ذلك يقف على فعل الديك، ولا يمكن استخراج ذلك منه بضرب ولا غيره، وقد يصيح، وقد لا يصيح، وربما صاح بعد الوقت».

نقله الإمام شمس الدين ابن قدامة المقدسي في «الشرح الكبير» على متن المقنع ج٣ص ٣١٩ (باب الإجارة).

شبهة الربوا (সূদের সন্দেহ ও সাদৃশ্য)

এমএলএম পদ্ধতির কারবার নাজায়েয হওয়ার আরেকটি কারণ হল, এতে শরীয়তে নিষিদ্ধ شبهة الربوا 'সূদের সন্দেহ' এবং 'সাদৃশ্য' রয়েছে। অথচ এমন কারবার বর্জন করার সুস্পষ্ট নির্দেশ রয়েছে শরীয়তে। খলীফায়ে রাশেদ হযরত উমর (রা.) বলেন ঃ دعوا الربا والريبة "তোমরা সূদ বর্জন কর এবং এমন জিনিসও বর্জন কর যাতে সূদের সন্দেহ রয়েছে।" –মুসনাদে ইমাম আহমাদ ঃ ১/৩৬, ৫০; হাদীস ২৪৬, ৩৫০; সুনানে ইবনে মাজা ঃ ২/৭৬৪, হাদীস ২২৭৪

এই উক্তি এবং শরীয়তের অন্যান্য দলীলের আলোকে ফুকাহায়ে কেরাম এমন বহু কারবারকে নিষিদ্ধ ঘোষণা করেছেন যেগুলোতে সূদের সন্দেহ ও সাদৃশ্য রয়েছে।

এমএলএম-এ শুবহাতুর রিবা ও সূদের সাদৃশ্য

আলোচিত মাল্টিলেভেল বা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং পদ্ধতিতেও শরীয়তে নিষিদ্ধ 'সূদের সন্দেহ ও সাদৃশ্য' পরিষ্কারভাবে বিদ্যমান, যার দরুন এ সকল কারবার নাজায়েয ও বর্জনীয়।

একটি উদাহরণের মাধ্যমে বিষয়টি বোঝা যাক। মনে করি জাকের নামের এক ব্যক্তি ডেস্‌টিনি ২০০০ লিমিটেড থেকে ১০,০০০/-টাকা দিয়ে একটি পণ্য নিল (যার পয়েন্ট ৫০০) এবং নিয়ম অনুযায়ী সে ডিস্ট্রিবিউটরশীপ পেল এবং সে আরো দু'জন ক্রেতা জোগাড় করার মাধ্যমে কমিশন পেল ৬০০/-টাকা। এরপর এ দু'জনের বানানো চার ব্যক্তির কারণে আরো পেল ১২০০/-টাকা। (এরপর তো কমিশন ও বোনাস চালু থাকছেই।)

বলা বাহুল্য, এ সকল সুবিধাই জাকেরকে উদ্বুদ্ধ করেছে এ কোম্পানীর পণ্য কিনতে। তাহলে দেখা যাচ্ছে, সে ১০,০০০/-টাকা শুধু ঐ পণ্যটির জন্য দেয়নি; বরং তা দেওয়ার পিছনে তার প্রধান উদ্দেশ্য ছিল ঐ কমিশন বা বোনাসগুলো পাওয়া। আর স্বভাবতই তা (পণ্য ও কমিশন) লোকটির দেওয়া টাকা থেকে বেশি, যা পরিষ্কারভাবেই (ربوا) সুদের সন্দেহের সৃষ্টি করে।

তাছাড়া এমএলএম প্রতিষ্ঠানগুলোর নীতি এবং বক্তব্যও বিষয়টিকে আরো পরিষ্কার করে তোলে। কোন একটি কোম্পানীর পণ্য তালিকা হাতে নিলেই দেখা যাবে তাতে পণ্যের নাম ও মূল্যের পাশাপাশি আরেকটি সংখ্যাও উল্লেখ রয়েছে, যার নাম দেওয়া হয়েছে পয়েন্ট। অর্থাৎ একজন ব্যক্তি নির্ধারিত মূল্য প্রদান করলে সে শুধু পণ্যই পাচ্ছে না, পাচ্ছে নির্ধারিত সংখ্যার পয়েন্টও, যা তাকে পরবর্তীতে কমিশন পেতে সাহায্য করবে এবং তার উপরের লেভেলের ব্যক্তিদেরকে প্রদান করবে নির্ধারিত কমিশন।

এখন যদি কেউ নেট চলার কারণে কমিশন পায় তাহলে বোঝা যাবে, নির্ধারিত টাকার মোকাবেলায় নেওয়া পণ্যের সাথে যে পরিবেশক স্বত্বটি সে পেয়েছে এটির ফলেই তা (কমিশন) সে পাচ্ছে, যা সুস্পষ্টই সূদ সদৃশ। অন্য দিকে যদি কারো নেট একেবারেই অগ্রসর না হয় তবে সে ক্ষেত্রেও সুদের সন্দেহ থাকছেই। কারণ সে তো টাকা দিয়েছিল দু'টি উদ্দেশ্যে। ১. পণ্যের জন্য এবং ২. পরিবেশক হয়ে কমিশন পাওয়ার জন্য। অথচ ২য়টির কোন সুবিধাই সে পায়নি। অর্থাৎ কিছু টাকা বিনিময়ের অতিরিক্ত থেকেই যাচ্ছে, যা শরীয়তের দৃষ্টিতে (شبهة الربوا) সন্দেহমূলক সুদ-এর আওতাভুক্ত হয়ে অবশ্যই নাজায়েয ও বর্জনীয়।

উল্লেখ্য যে, প্রশ্নে বর্ণিত কোন কোন এমএলএম কোম্পানী তাদের সদস্য হওয়ার জন্য পণ্য খরিদের পাশাপাশি নির্ধারিত সংখ্যক নগদ টাকা প্রদানেরও শর্ত করে থাকে। (যেমন নিউওয়ে, ড্রীম বাংলা...) আর এক্ষেত্রে ঐ কারবারে সুদের অন্তর্ভুক্তির বিষয়টি আরো সুস্পষ্ট হয়ে ওঠে।

وشبهة الربا باب مستقل من العقود المنهي عنها، وهي لاحقة في إفساد

العقد بحقيقة الربا، وقد أحسن الكلام عليه الإمام ابن كثير في «تفسيره» ١:٣٥١-٣٥٢ تحت الآية ٢٣٥ من سورة البقرة، ومن قبله ابن تيمية في كتابه الجليل «إبطال التحليل» المندمج في الفتاوى الكبرى له.

والأصل في هذا الباب حديث «وبينهما أمور مشتبهات»، وحديث: «الإثم ما حاك في الصدر»، وحديث: «دع ما يريبك إلى مالا يريبك»، وهي أحاديث صحيحة مشهورة.

وأثر عمر الفاروق المذكور أخرجه أحمد في «مسنده» ١: ٣٦ برقم ٢٤٦، و١: ٥٠ برقم ٣٥٠، وابن ماجه في «سننه» ٢: ٧٦٤ برقم ٢٢٧٦. وهو مرفوع حكماً، والذي قاله اللفظ لفظه، ومفهومه متفق عليه بين الفقهاء، كما هو معلوم.

وفي «بدائع الصنائع» للكاساني ٤:٣٧٧ (كتاب البيوع، شروط صحة البيع): «وإنها (أي شبهة الربا) مفسدة للبيع كحقيقة الربا».

ونحوه في «فتح القدير شرح الهداية» للكمال ابن الهمام، ٦:٧٣، ١٠٤، و«العناية» شرح الهداية أيضاً للأكمل البابرتي ٦: ١٠٤، ١٥٤ مع فتح القدير والكفاية، وكتب أخرى.

وشبهة الربا في التجارة المذكورة قوية يعرف ذلك من يعرف حقيقة هذه التجارة وتاريخها، مهما حاولوا تجديدها وتغطية هذه الحقيقة عن أعين الناس، و«الأمور بمقاصدها»، و«العبرة في العقود للمعاني»، و«الوسيلة إلى المحرم محرم»، قواعد مقررة في الشريعة الإسلامية لاينازع فيها اثنان.

وأما ما سيأتي من أن هذا العقد يشتمل على محظور آخر: أجرة بلا عمل، وعمل بلا أجر، فهذا يعيِّن وجود حقيقة الربا فيه، إذ من حقيقتها: «الفضل الخالي عن العوض في عقود المعاوضات». والله سبحانه وتعالى أعلم.

العمل بلاأجرة والأجرة بلا عمل (বিনিময়বিহীন শ্রম এবং শ্রমবিহীন বিনিময়)

আলোচিত মাল্টিলেভেল মার্কেটিং পদ্ধতি নাজায়েয হওয়ার আরেকটি বড় কারণ হল, এতে উপরোক্ত দু'টি বিষয় বিদ্যমান। অর্থাৎ এ কোম্পানীগুলোর নীতিমালা এমনভাবে তৈরি হয়েছে, যাতে عقد الإجارة (এ ক্ষেত্রে পরিবেশক হওয়ার চুক্তি)তে বিনিময়বিহীন শ্রম এবং শ্রমবিহীন বিনিময় উভয়টি পাওয়া যায়; অথচ শরীয়তে তা নিষিদ্ধ।

এমএলএম পদ্ধতির প্রতিষ্ঠানগুলোর নীতিমালা দেখলেই বিষয়টি পরিষ্কারভাবে বুঝে আসবে। এ ফাত্ওয়ার প্রথমাংশেই বলা হয়েছে যে, এমএলএম বা নেটওয়ার্ক পদ্ধতির কারবারে কোন ব্যক্তি নির্ধারিত পরিমান পণ্য খরিদান্তে পরিবেশক হওয়ার পর যদি সে দু'জন ক্রেতা কোম্পানীর জন্য নিয়ে আসে এবং তারা প্রত্যেকে আরো দু'জনকে এবং এ চার জন আরো আটজনকে কোম্পানীর সাথে যুক্ত করে, তবে প্রথম ব্যক্তি এবং ২য় লেভেলের ২ ব্যক্তি নিম্ন লেভেলের ৮ব্যক্তি ক্রেতা-পরিবেশকের সুবাদেও কোম্পানী থেকে কমিশন পেয়ে থাকে। অথচ এ আটজনের কাউকেই তারা (প্রথম ব্যক্তি এবং ২য় স্তরের দু'জন) কোম্পানীর সাথে যুক্ত করে নি; বরং সংশ্লিষ্ট কোম্পানীগুলোর আইন অনুযায়ী এরা কোম্পানীর সাথে যুক্ত হয়েছে তাদের সরাসরি উপরের ব্যক্তির রেফারেন্সে এবং এর জন্য ঐ ব্যক্তি নির্ধারিত হারে কমিশনও পাচ্ছে। বোঝা গেল যে, কারবারটিতে শ্রমবিহীন বিনিময় (الأجرة بلا عمل)-এর উপাদান সুস্পষ্টভাবেই বিদ্যমান।

এমনিভাবে (العمل بلاأجرة) বিনিময়বিহীন শ্রমও এ কারবারের আরেকটি বৈশিষ্ট্য, যা বোঝার জন্য এর নীতিমালায় নজর দিলেই চলবে। কারণ এ কোম্পানীগুলোতে একজন পরিবেশকের ডান ও বাম উভয় দিকের নেট না চললে সে কমিশন পায় না। অর্থাৎ কেউ যদি নির্ধারিত পয়েন্টের একজন ক্রেতা ঝোগাড় করে কিন্তু আরেকজন ঝোগাড়ে অক্ষম হয়, তবে লোকটি

সামান্য পরিমাণ কমিশনও পাবে না। এমনিভাবে কেউ যদি দু'জন ক্রেতাও কোম্পানীকে এনে দেয়, কিন্তু তারা কোম্পানীর নির্ধারিত পয়েন্ট থেকে কম পয়েন্টের মালামালা খরিদ করে তবে এর জন্যও ঐ ব্যক্তি কমিশন পায় না। যেমন ডেস্‌টিনি ২০০০ লিমিটেড এবং সেপ বাংলাদেশ (প্রাঃ) লিমিটেডের নিয়ম অনুযায়ী একজন ব্যক্তিকে তার ডান এবং বাম উভয় পাশে দু'জনের নিকট ন্যূনতম ৫০০ করে ১০০০ পয়েন্টের পণ্যের ক্রেতা আনতে হয়। যদি কেউ একজন ক্রেতার নিকট ৫০০ পয়েন্টের পণ্য বিক্রি করাল; কিন্তু অন্যজন আনতে ব্যর্থ হল, তবে এর জন্য লোকটি কোন কমিশন পাবে না। এমনিভাবে যদি কোন ক্রেতা-পরিবেশক উভয় পাশে ১০০ পয়েন্ট করে ২০০ পয়েন্ট পরিমাণ পণ্যের ২জন ক্রেতা কোম্পানীকে এনে দেয়, তবে ঐ ২০০ পয়েন্ট বিক্রির জন্য লোকটি কোম্পানী থেকে কমিশন পাবে না। কিন্তু ঐ দু'জন কোম্পানীর (অন্তর্বর্তীকালীন) পরিবেশক হিসাবে যুক্ত হয়ে তাদের নেট অগ্রসর করার সুযোগ পেয়ে যায়।

মোটকথা, এ পদ্ধতির কারবারে বিনিময়বিহীন শ্রম এবং শ্রমবিহীন বিনিময় দু'টিই সুস্পষ্টভাবে উপস্থিত রয়েছে। অথচ শরীয়তের দৃষ্টিতে তা الأكل بالباطل (বাতিল পন্থার উপার্জন)এর অন্তর্ভুক্ত হয়ে পরিষ্কারভাবে নিষিদ্ধ।

কুরআনুল কারীমে আল্লাহ তাআলা ইরশাদ করেন ঃ

لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل

"তোমরা বাতিল পন্থায় একে অন্যের সম্পদ খেয়ো না।" –সূরা বাকারা ঃ ১৮৮, সূরা নিসা ঃ ২৯

রঈসুল মুফাস্‌সিরীন বিখ্যাত সাহাবী হযরত আব্দুল্লাহ ইবনে আব্বাস (রা.) এবং প্রখ্যাত তাবেঈ হযরত হাসান বসরী (রহ.)-এর তাফসীরে বলেন ঃ أن يأكله بغير عوض অর্থাৎ (বিনিময়ের শর্তযুক্ত আক্‌দে) বিনিময়হীন উপার্জনই হল বাতিল পন্থার উপার্জন।" –আহকামুল কুরআন, জাস্‌সাস ঃ ২/১৭২

অন্যান্য তাফসীরবিদও একই ধরনের তাফসীর করেছেন। (দ্রষ্টব্য ঃ রূহুল মাআনী ঃ ২/৭০, ৫/১৫, তাফসীরুল মানার ঃ ৫/৪০)

অতএব এমএলএম পদ্ধতিতে কুরআনে নিষিদ্ধ الأكل بالباطل 'বাতিলপন্থার উপার্জন' বিদ্যমান থাকায় তা শরীয়তে নাজায়েয।

বিষয়টি আরো সহজভাবে বোঝা যাবে শরীয়তের عقد الإجارة (আক্‌দুল ইজারাহ)-এর বিধানাবলীর সাথে এমএলএম পদ্ধতির কারবারকে তুলনা করলে। এর আগে জানা দরকার যে, এ কোম্পানীগুলোর বর্ণনা ও ব্যাখ্যা অনুযায়ী তাদের পরিবেশক (ডিস্ট্রিবিউটরশীপ) চুক্তিটি শরীয়তের দৃষ্টিতে 'আক্‌দুল ইজারাহ'। আর শরীয়তের ইল্‌ম সম্পর্কে ভালভাবে অবগত ব্যক্তিমাত্রই জানেন যে, 'আক্‌দুল ইজারাহ'-এর দু'টি মৌলিক দিক রয়েছে–১. المنفعة أو العمل তথা শ্রম বা সেবা, ২. الثمن أو الأجر তথা পারিশ্রমিক বা বিনিময়। এ দু'টি বিষয় সুস্পষ্ট থাকা এই আক্‌দের অপরিহার্য শর্ত। কিন্তু যদি কোন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান তার কারবারের এমন কাঠামো তৈরি করে, যাতে কোন পর্যায়ে ঐ দু'টির একটি পাওয়া গেলেও অন্যটি পাওয়া না যায়–অর্থাৎ শ্রম বা সেবা পাওয়া গেল, কিন্তু মূল্য বা পারিশ্রমিক পাওয়া গেল না অথবা এর উল্টো শ্রম পাওয়া গেল না, কিন্তু নীতির কারণে পারিশ্রমিক হাসিল হয়ে গেল–তবে ঐ কারবারটি শরীয়তের দৃষ্টিতে নিষিদ্ধ তালিকার অন্তর্ভুক্ত হবে।

প্রকাশ থাকে যে, প্রশ্নে বর্ণিত এমএলএম কোম্পানীর কোন কোনটিতে ডাউনলেভেলে ডান ও বাম উভয় পাশের কোন একটি চললেও আংশিক কমিশনের রীতি রয়েছে; কিন্তু এসব কোম্পানীও নির্ধারিত পয়েন্টের কম অর্জন করলে কোন কমিশন প্রদান করে না। যেমন কেউ ৫০০ পয়েন্টের স্থলে ৪৫০ পয়েন্ট অর্জন করলেও সে কমিশন পাবে না। অথচ এ ক্ষেত্রে তার শ্রম ঠিকই ব্যয় হয়েছে। অতএব এক পর্যায়ে এগুলোতেও সে (মূল্যবিহীন শ্রমের) ত্রুটি থেকেই যাচ্ছে। আর অন্যান্য সমস্যা তো আছেই।

وقد روى أبو هريرة رضي الله تعالى عنه قال: قال رسول الله صلى الله

عليه وسلم: قال الله عز وجل: ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة، رجل أعطي بي ثم غدر، ورجل باع حرا فأكل ثمنه، ورجل استأجر أجيرا فاستوفى منه ولم يعطه أجره. رواه البخاري في «صحيحه» برقم ٢٢٢٧ و٢٢٧٠.

قال العلامة الأمير محمد بن إسماعيل اليماني في «سبل السلام شرح بلوغ المرام» ١٥٥:٣: «وقوله: استوفى منه أي استكمل منه العمل ولم يعطه الأجرة فهو أكل لماله بالباطل مع تعبه وكده». انتهى.

وفي كتاب «الغرر وأثره في العقود» للدكتور الصديق محمد الأمين الضرير ص٥٠٠، معزيا إلى الدسوقي ٥٩:٤ والمقدمات لابن رشد ٣٠٩:٢: «إن الجعالة على بيع عدد من الثياب مثلاً، على أن العامل لا يستحق شيئاً إلا ببيع الجميع، لا تجوز، لأن الجاعل ينتفع ببيع البعض باطلاً إن لم يتم العامل العمل».

وفي كتب الفقه والفتاوى من سائر المذاهب نصوص كثيرة تبعا للأدلة الشرعية على استحقاق الأجرة ببعض العمل المعقود عليه إذا كان مما ينتفع به، وفي سردها هنا طول غير محتاج إليه، لشهرتها عند الملمين بالفقه.

وفي «رد المحتار حاشية الدر المحتار» ٥:٦: «إن الإجارة بلا عوض لا تنعقد إعارة، قال في «البزازية»: لو قال: آجرتك منافعها سنة بلا عوض، تكون إجارة فاسدة».

وبالجملة فلا يرتاب في فساد عقد إجارة بني على أساس إلغاء بعض العمل أو الأكل من غير عمل، لاشتماله على استيفاء عوض من غير ما يقابله، ولا ريب في تحريم ذلك، لا يقال: إن المتعاقدين راضيان على ذلك، لأن مثل هذا الرضا لا عبرة به شرعاً، إذ الحظر هنا لحق الشرع، فيكون تراضيهما عليه من باب التراضي على عقد فيه الربا أو الغرر والقمار.

কয়েকটি সন্দেহ এবং সেগুলোর অপনোদন

এমএলএম (মাল্টিলেভেল মার্কেটিং)এর উপরোক্ত শরীয়ত-নিষিদ্ধ পন্থায় বিনিময়বিহীন (কাজ ছাড়া বেতন নেওয়া) সম্পদ উপার্জনের বিষয়টির কেউ কেউ এভাবে ব্যাখ্যা দিতে চেষ্টা করেন যে, এ পদ্ধতিতে নেটের অধস্তনদের কোম্পানীতে যোগদানের ক্ষেত্রে উপরোক্ত ব্যক্তি বিভিন্নভাবে জড়িত থাকে। যেমন ঃ

(ক) উপরস্থ ব্যক্তিকে তার নেট সম্প্রসারণের জন্য প্রচুর পরিমানে খাটাখাটনি করতে হয়। সে ঘরে বসে থাকলে তার নেট অগ্রসর হয় না।

(খ) যেহেতু ঐ ব্যক্তির সরাসরি প্রচেষ্টায় কোম্পানী দু'জন লোক পেয়েছে এবং তাদেরই মাধ্যমে ক্রমান্বয়ে নেট সম্প্রসারিত হয়েছে, তাই ধরে নেওয়া যায় যে, এক্ষেত্রেও তার কাজ রয়েছে।

অথচ শরীয়তের العقود والشروط (চুক্তিমালা ও শর্তাবলী) সংক্রান্ত বিষয়ে অবগত সকলেই জানেন যে, উপরোক্ত সন্দেহ দু'টি ভিত্তিহীন। কারণ শরীয়তের দৃষ্টিতে কোন কারবার জায়েয-নাজায়েয হওয়ার ভিত্তি হচ্ছে এর চুক্তিনামার শর্তাবলী। অর্থাৎ কোন চুক্তিতে শরীয়ত নিষিদ্ধ ধারা উল্লেখ থাকলে তা নাজায়েয, যদিও কোন ক্ষেত্রে ঐ ধারার উপর আমল না হোক।

অতএব এমএলএম পদ্ধতিতে কোন ব্যক্তি তার অধীনস্থ নেট সম্প্রসারণে শ্রম ব্যয় করলেও কোম্পানীর সাথে তার চুক্তি এবং কোম্পানীর নীতিমালায় ঐ শ্রমের বাড়তি কোন মূল্য নেই। কারণ এমএলএম-এর আইন অনুযায়ী ঐ ব্যক্তির ন্যূনতম শ্রম ছাড়াও যদি তার অধীনস্থ নেটগুলো চলতে থাকে, তবুও স্বয়ংক্রিয়ভাবে তার একাউন্টে কমিশন জমা হতে থাকবে।

উদাহরণস্বরূপ আমাদের পেশকৃত ছকটি দেখুন। এতে প্রথম ক্রেতা-পরিবেশক (এ) দু'জন ব্যক্তি 'বি' ও 'সি'-এর নিকট কোম্পানীর পণ্য বিক্রি করিয়ে দিয়ে দীর্ঘ দিনের জন্য প্রবাসে চলে গেল। হয়ত সে ভুলেই গিয়েছিল ঐ কোম্পানীতে তার অন্তর্ভুক্তির কথা। এদিকে 'বি' ও 'সি' প্রত্যেকে দু'জন করে ৪জন ক্রেতা কোম্পানীকে এনে দিয়ে তারাও নিষ্ক্রিয়

হয়ে পড়েছে; কিন্তু তারা যাদেরকে ক্রেতা বানিয়েছে তাদের এবং তাদের পরবর্তীদের তৎপরতায় নেটটি চালু থেকেছে। প্রশ্ন হচ্ছে এ ক্ষেত্রে কি 'এ', 'বি' ও 'সি'-এর একাউন্টে নেট সম্প্রসারণের সুবাদে তাদের সম্পূর্ণ বিনাশ্রমে অধস্তনদের কমিশন জমা হবে না ? নিশ্চয়ই হবে।

অতএব এটি স্বীকৃত সত্য যে, এমএলএম-এর কাঠামো অনুযায়ী বিনিময় বা শ্রমবিহীন উজরত পাবার সুযোগ বিদ্যমান যা কুরআনের ঘোষণা অনুযায়ী নিষিদ্ধ।

আর 'খ' নম্বরে বর্ণিত সন্দেহটিও মূল্যহীন। কারণ আপলেভেলের ব্যক্তি (বর্ণিত ছকে 'এ') দু'জন লোক কোম্পানীকে যোগান দেওয়ার কারণে ডাউন লেভেলের সকল অন্তর্ভুক্তিতেই তার কাজে দখল রয়েছে—এমন কোন নজীর (দৃষ্টান্ত) শরীয়তে নেই এবং সাধারণ যুক্তির নিরিখেও তা অগ্রাহ্য। এমএলএম পদ্ধতির প্রতি দৃষ্টি দিলে তা সহজেই বুঝে আসবে। কারণ, এ পদ্ধতিতে প্রত্যেক পরিবেশকের নিম্নস্তরের (ডান ও বামের) দু'জন ব্যক্তিই শুধু ঐ পরিবেশকের শ্রমের ফল হিসাবে গণ্য। কিন্তু যারা এ দু'জনের নিম্নলাইনে (বা লাইনগুলোতে) যোগ হবে, তারা প্রত্যেকেই প্রাথমিকভাবে তার সরাসরি উপরের ব্যক্তিটির কাজের ফল হিসাবে গণ্য হবে।

এমএলএম বর্জনীয় হওয়ার আরেকটি কারণ 'বহির্শক্তি দ্বারা বাজার প্রভাবিতকরণ'

ইসলামী শরীয়তে ক্রয়-বিক্রয় ও যাবতীয় চুক্তির ক্ষেত্রে সর্বোচ্চ স্বচ্ছতার প্রতি জোর তাগিদ দেওয়া হয়েছে। এখানে বাজার নিয়ন্ত্রিত হবে পণ্যের গুণগতমান এবং ক্রেতা-বিক্রেতার সরাসরি উপস্থিতিতে। ভিন্ন কোন পদ্ধতিতে বাজার প্রভাবিত করা শরীয়তে নিষিদ্ধ। এ জন্যেই হাদীসে تلقي الجلب ও بيع الحاضر للبادي (বাজারে প্রবেশের আগেই রাস্তায় গিয়ে বিক্রেতা থেকে পণ্য কিনে এনে তা বাজারে বিক্রয় করা)কে নিষিদ্ধ করা হয়েছে। বারণ করা হয়েছে النجش তথা অযাচিত দালালী করতে। কারণ এ সব দ্বারা

বাজার একপেশে হয়ে যাওয়ার আশংকা থাকে এবং পণ্যের গুণগতমান এবং ক্রেতার স্বাধীন যাচাই-বাছাইয়ের মাঝে ভিন্নশক্তি প্রবেশের সুযোগ পায়, যা ইসলামে নিন্দনীয়।

উল্লেখ করা যেতে পারে যে, (বাস্তবে তেমন প্রয়োগ না থাকলেও) মুক্তবাজার অর্থনীতিও প্রায় একই নীতি পোষণ করে থাকে।

এমএলএম-এর সাথে বিষয়টির সংশ্লিষ্টতা

মাল্টিলেভেল মার্কেটিং পদ্ধতিতে সাধারণত মৌখিক শ্রম ব্যয় করেই একজন ক্রেতা-পরিবেশক অন্য ক্রেতাদের কোম্পানীতে ভিড়িয়ে থাকেন এবং সকলেই জানেন যে, নতুন ব্যক্তিকে কোম্পানীর পণ্য কিন্‌তে আগ্রহী করা হয় মূলতঃ পরিবেশক হয়ে সুযোগ-সুবিধা অর্জনের লোভ দেখিয়ে। তাহলে দেখা যাচ্ছে, এ ধরনের কোম্পানীর নিকট পণ্যের গুণগতমান মূল বিবেচ্য নয় এবং এ নিয়ে তাদেরকে প্রতিযোগিতায় পড়তে হয় না। বরং তৃতীয় একটি বিষয় –পরিবেশক হয়ে টাকা উপার্জনের সুযোগের কথা বলে তারা এর থেকে পার পেয়ে যাচ্ছে। অথচ এটা খুব স্বাভাবিকভাবেই বাজারের সাধারণ গতিকে নিয়ন্ত্রণ করতে পারে, যা ইসলামী বাণিজ্যের স্বভাবজাত নীতির খেলাপ ও নিষিদ্ধ।

উল্লেখ্য যে, পুঁজিবাদের মনগড়া অবাধ বাণিজ্যের এ যুগে যেখানে বিভিন্ন ধরনের বিজ্ঞাপন দ্বারা শরীয়ত পরিপন্থী নিয়মে বাজার প্রভাবিত করার ব্যাপক প্রতিযোগিতা চলছে, সেখানে এমএলএম পদ্ধতিও তৃতীয়শক্তি দ্বারা বাজার প্রভাবিত করার প্রয়াস পেয়ে থাকে। বরং একদিক থেকে এ পদ্ধতিটি আরো জঘন্য; তা হচ্ছে বিজ্ঞাপন যদিও ক্রেতাকে প্রভাবিত করে, তবুও একজন ক্রেতা (অনেক ক্ষেত্রে) এর মাধ্যমে পণ্যের গুণাবলী জানার কিঞ্চিত হলেও সুযোগ পেয়ে থাকে, যে কারণে পণ্য বিক্রেতাকে গুণাগুণের ব্যাপারে কিছুটা হলেও প্রতিযোগিতায় পড়তে হয়; অথচ এমএলএম পদ্ধতির প্রতিষ্ঠানগুলো শুধু কমিশনের কথা বলেই পার পেয়ে যায়। এ কারণেই এ সকল

কোম্পানীর আয়োজিত সেমিনারগুলোতে এবং তাদের প্রচারিত লিফলেটে পণ্য সম্পর্কে তথ্য প্রদানের পরিবর্তে ডিস্ট্রিবিউটর হয়ে কমিশন লাভের সুযোগটির কথাই বিভিন্নভাবে জোর দিয়ে বলা হয়।

প্রসঙ্গ BUY-BACK (পণ্যফেরত) পলিসি

এমএলএম কোম্পানীগুলো বহু ক্ষেত্রে বাস্তব বেচা-কেনার বদলে যে শুধু টাকা চালা-চালি করে অর্থ উপার্জনে আগ্রহী, তার একটি দলীল হল, কোন কোন কোম্পানীর **BUY-BACK** (পণ্যফেরত) পলিসি-গ্রহণ। অর্থাৎ যেহেতু এ কোম্পানীগুলো থেকে পণ্য খরিদদারদের মূল উদ্দেশ্য থাকে পরিবেশক হয়ে কমিশন গ্রহণ, পণ্যক্রয় নয়; কোম্পানীর আইনগত কারণে বাধ্য হয়েই তারা পণ্য ক্রয় করে থাকে। তাই কোন কোন এমএলএম কোম্পানী পুনরায় কম মূল্যে (সার্ভিস চার্জের নামে টাকা কর্তন করে) তাদের কাছ থেকে ঐ পণ্য ফেরত নিয়ে নেয় এবং প্রায় মাসাধিক কাল পরে টাকা ফেরত দেয়। অর্থাৎ দেখা যাচ্ছে, এমএলএম কোম্পানী পণ্য নিজ হাতে ফেরত নিয়ে পরিবেশকের টাকা দিয়েই পরিবেশকদেরকে কমিশন দিচ্ছে।

বলাবাহুল্য, এ কোম্পানীগুলো এত বিপুল পরিমাণ কমিশন কীভাবে প্রদান করে, এর একটা উত্তর উপরোক্ত পলিসিও হতে পারে। কারণ এতে পণ্য ব্যবসা না করেই অন্যের টাকা দিয়ে কারবার চালানো যাচ্ছে।

এমএলএম কোম্পানীগুলো এত ব্যাপক হারে কমিশন কী ভাবে দেয়?

উপরোক্ত প্রশ্নটি খুবই যুক্তি সঙ্গত। মাল্টিলেভেল মার্কেটিং প্রতিষ্ঠানগুলো এর জবাব দিতে সাধারণত বলে থাকে যে, আমরা মধ্যস্বত্বভোগী উঠিয়ে দিয়ে খরচ বাঁচিয়ে থাকি এবং সে টাকা পরিবেশকদের দিয়ে থাকি। কিন্তু এ উত্তর কতটুকু যুক্তিযুক্ত। বাস্তবেই কি সব ক্ষেত্রে মধ্যস্বত্বভোগী উঠিয়ে দেওয়া সম্ভব? নিশ্চয় নয়। কারণ যে ক্ষেত্রে পণ্যটি হবে

বিদেশী সে ক্ষেত্রে উৎপাদনকারী থেকে রপ্তানীকারক (যদি উৎপাদনকারী নিজে রপ্তানী না করে) হয়ে আমদানীকারকের মাধ্যমে পণ্যটি এমএলএম প্রতিষ্ঠানের কাছে আসবে। তারা অভিনব পদ্ধতির কারবার (যত ক্রেতা, তত ডিস্ট্রিবিউটর) পরিচালনার জন্য বিপুল পরিমানের অফিস খরচ চালাবার পর পণ্য বিক্রির অবশিষ্ট মুনাফা থেকে নিজেদের অংশ রাখবে; এরপর অতিরিক্ত অংশ বিলি করবে।

আর যদি পণ্যটি হয় দেশী, তবে উৎপাদনকারী থেকে সরাসরি নিয়ে বাজারজাত করা কোন কোন ক্ষেত্রে সম্ভব; কিন্তু তাতো এমএলএম ছাড়া অন্য কোম্পানীর পক্ষেও সম্ভব।

আর বিদেশী পণ্য রপ্তানীকারক থেকে আমদানীকারকের মাধ্যমে গ্রহণ তো যে কেউ করতে পারে। শুধু তাই নয়, বরং বহুজাতিক কোম্পানীগুলো তো অনেকে নিজেরাই দেশ-দেশান্তরে ডিলারের মাধ্যমে সরাসরি ব্যবসা চালিয়ে থাকে। আবার অনেকে নিয়োগ করে থাকে স্থানীয় এজেন্ট। তাহলে ঘুরেফিরে সে প্রশ্ন আসছেই যে, এমএলএম কোম্পানীগুলো বিভিন্ন স্তরে এত বিপুল পরিমাণ কমিশন কীভাবে দিয়ে থাকে?

মূলতঃ এ প্রশ্নের জবাব কোম্পানী বিশেষে বিভিন্ন রকম হতে পারে। যেমন, এ দেশে এমএলএম ব্যবসার গোড়াপত্তনকারী টংচেং (যা বহু আগেই বিলুপ্ত হয়ে গেছে) একটি পানি বিশুদ্ধকরণ মেশিন তাদের ব্যবসার পণ্য হিসাবে ব্যবহার করেছিল। জানা গেছে ঐ মেশিনটির মার্কেট মূল্য ছিল ৩০০০/-টাকা; অথচ টংচেং নিত ৯০০০/-টাকা। তাহলে দেখা যাচ্ছে মার্কেট মূল্য থেকে বহুগুণ বেশি দাম নিয়েও কমিশন দেওয়ার রেওয়াজ রয়েছে।

কিন্তু বর্তমানে কোন কোন এমএলএম কোম্পানী দাবী করতে শুরু করেছে যে, তারা প্রতিযোগিতামূলক মূল্যে পণ্য সরবরাহ করে থাকে। তাহলে সেটা কীভাবে সম্ভব? এর উত্তর হচ্ছে, কথাটা অনেক ক্ষেত্রেই বাস্তবতা বিবর্জিত। কারণ এ ধরনের দাবীদার কিছু কোম্পানীর পণ্য তালিকা

এবং তাদের নির্ধারিত মূল্য প্রত্যক্ষ করে জানা গেছে যে, তারা অনেক ক্ষেত্রেই কিছু অখ্যাত বিদেশী কোম্পানীর মালামাল খ্যাতনামা কোম্পানীগুলোর মূল্যে অথবা তাদের চেয়েও অধিক মূল্যে পরিবেশকদের নিকট বিক্রয় করে থাকে, যাতে তাদের ঐ অখ্যাত কোম্পানীগুলো থেকে বিপুল পরিমাণ কমিশন পাওয়া সহজেই সম্ভব। তাহলে দেখা যাচ্ছে এক্ষেত্রে বাজারের সমমানের পণ্যের সাথে এরা (অনেক ক্ষেত্রেই) প্রতিযোগিতায় লিপ্ত হয় না। আর মূলত তাদের এর সম্মুখীনও হতে হয় না। কারণ পরিবেশক হয়ে বিশাল সম্পদ অর্জনের বড় প্রত্যাশা নিয়ে আসা একজন ক্রেতার ঐ পণ্যের কোয়ালিটি ও বাজার মূল্য যাচাইয়ের সুযোগ বা মানসিকতা থাকার কথা নয়।

মধ্যস্বত্ব সবক্ষেত্রেই কি উঠে যায় ?

অনেক ক্ষেত্রেই নয়। যেমন কোন কোম্পানী যদি এমএলএম কোম্পানীর মাধ্যম ছাড়াও তার পণ্য বাজারজাত করে, তবে স্বাভাবিক কারণেই সে বিজ্ঞাপন প্রচার করবে। তাহলে বিজ্ঞাপন খরচ তো হচ্ছেই।

আর যদি শুধু এমএলএম-এর মাধ্যমেই তাদের পণ্য বাজারে আসে তাহলে এর বাজারমান যাচাই হবে কোন নিরিখে ?

এ ছাড়া ইতিপূর্বেও আলোচনা এসেছে যে, সবক্ষেত্রে মধ্যস্বত্বভোগী ওঠে যায় না।

মুনাফার অংশীদার কে হয়, ভোক্তা না কর্মচারী ?

এমএলএম কোম্পানীগুলোর সবচেয়ে বড় শ্রুতিমধুর দাবী হল তারা মধ্যস্বত্বভোগী উঠিয়ে দিয়ে সে মুনাফা ক্রেতাদেরকে দিয়ে থাকে। আসলে কি তাই? নিশ্চয় নয়। কারণ এ কথা বাস্তবসম্মত তখনই হত যদি তারা (তাদের ভাষায়) মধ্যস্বত্বকে মুনাফা দানকারীদের থেকে কম মূল্যে সাধারণ লোকদের জন্য বাজারে পণ্য সরবরাহ করত।

মূলত তারা মুনাফা বা কমিশন দিয়ে থাকে তাদের কর্মচারী/কর্মকর্তাদের, যারা ডিস্ট্রিবিউটর পদবী নিয়ে তাদের পণ্য বাজারজাত করে থাকে। একজন সাধারণ ক্রেতা (যে পরিবেশক হচ্ছে না) কখনো তাদের থেকে অতিরিক্ত সুবিধা পায় না।

উপহারের সাথে তুলনা

কেউ কেউ এমএলএম-এর কমিশনকে বিভিন্ন কোম্পানীর পণ্যের সাথে দেওয়া উপহারের সাথে তুলনা করে তা জায়েয হওয়ার যুক্তি দেখিয়ে থাকেন।

এ যুক্তি একেবারেই নিরর্থক। কারণ কোম্পানীগুলো পণ্যের সাথে উপহারের নামে কিছু দিয়েও যে মূল্য নির্ধারণ করে থাকে মূলত ঐ মূল্য ক্রেতার ক্ষেত্রে দু'টি পণ্যের জন্য প্রযোজ্য। অর্থাৎ ক্রেতা ঐ টাকা দিয়ে দু'টি পণ্যই খরিদ করে, একটি পণ্য নয়। এটি সময় বিশেষে বিভিন্ন কোম্পানীর মূল্য ছাড় দেওয়ার মতই একটি ব্যাপার। এমএলএম-এর কমিশন এর সাথে কোনক্রমেই সামঞ্জস্যপূর্ণ নয়।

রয়্যালেটি ও পেনশনের সাথে তুলনা

কোন কোন এমএলএম ডিস্ট্রিবিউটর সাধারণ মানুষদেরকে বইয়ের প্রচার স্বত্ব এবং পেনশনের নজীর পেশ করেও বিষয়টি বৈধ হওয়ার যৌক্তিকতা প্রমাণ করতে চেষ্টা করে। তারা বলে, যেমনিভাবে কোন কোন লেখক বইয়ের প্রতি সংস্করণের জন্য প্রকাশক থেকে টাকা পেয়ে থাকে, এমএলএম-এর কমিশনও সে ধরনের কিছু।

অথচ বইয়ের প্রচার স্বত্বের সাথে এর তুলনা অবান্তর। কারণ বই যত লক্ষই বের হোক, তাতে তো লেখকের দেমাগ থেকে বের করা খাটুনিমাখা লেখাই থাকছে। একটি বইয়ের মূল উপাদান তো কাগজ-কালি নয়; বরং এর ভিতরের জ্ঞানই এর মূল সম্পদ। অথচ এমএলএম-এর কমিশন (নিম্নস্তরের থেকে) কার সম্পদ?

আর পেনশনের সাথে তুলনাও অযৌক্তিক। কারণ সরকার (বা অন্য কেউ যদি কোন কর্মচারীকে পেনশন দেয়) একজন কর্মচারীর পিছনে যে খরচের হিসাব করে থাকে তার মধ্যে পেনশনও অন্তর্ভুক্ত থাকে। আর একজন কর্মচারী যে সকল সুবিধা দেখে চাকুরীতে যোগ দেয় তাতে পেনশনও অন্তর্ভুক্ত রয়েছে। অর্থাৎ পেনশন তার পারিশ্রমিকেরই একটি অংশ এবং আইনগত অধিকারও বটে।

কিন্তু এমএলএম কোম্পানীতে নিম্নের নেটের জন্য প্রদেয় কমিশন কি তার প্রথম দু'জন ক্রেতা বানাবার পারিশ্রমিকের অংশ? যদি তাই হবে তবে তো নিম্নের নেট না চললেও সে তা পাবার অধিকার দাবী করতে পারে।

আরো বহু ত্রুটি

উপরোক্ত বিষয়গুলো ছাড়াও এমএলএম তথা নেটওয়ার্ক পদ্ধতির কারবারের আরো অনেক ত্রুটি রয়েছে, যার কারণে এ ধরনের কারবার বন্ধ হওয়া দরকার। যেমন ঃ

১. অঢেল অর্থ উপার্জনের লোভ।

অনেকেই কোম্পানীর সেমিনার দেখে বা কোন বাকপটু ডিস্ট্রিবিউটরের কথায় গলে গিয়ে নিজ ভবিষ্যত না বুঝেই প্রয়োজন না থাকা সত্ত্বেও পণ্য কিনে পরিবেশক হয়ে থাকে। অথচ দেখা যায় সে কোনক্রমেই আর ক্রেতা জোগাড়ে সক্ষম হয় না। ঠিক যেমনি শিশুরা কোমল পানীয়ের বোতলের ছিপিতে তাদের কাঙ্খিত উপহার পাওয়ার আশায় বহু বোতল একত্রে গিলে থাকে।

২. বিনাপ্রয়োজনে পণ্য ক্রয় করা।

অনেকেই শুধু পরিবেশক হওয়ার জন্য শর্তপূরণের স্বার্থে ঐ পণ্যের থেকে অধিক প্রয়োজনীয় পণ্যের দরকার থাকা সত্ত্বেও সে কোম্পানীর আইনে বাধ্য হয়ে তার জন্য অপ্রয়োজনীয় পণ্যটি কিনে থাকে।

৩. বিনাপ্রয়োজনে অন্যকে গছিয়ে দেওয়া।

কোন কোন পরিবেশক তার নেট অগ্রসর করার জন্য মরিয়া হয়ে ওঠে। তখন সে তার বন্ধু-বান্ধব, আত্মীয়-স্বজনকে তাদের কোম্পানীর সরবরাহকৃত বিভিন্ন পণ্য খরিদ করতে জোর আবদার করে। অনেক সময় নিজ থেকে বাকিও দিয়ে আসে। এ ভাবে অনেক লোক তুলনামূলক কম প্রয়োজনীয় হওয়া সত্ত্বেও শুধু আবদার রক্ষার জন্য পণ্য নিয়ে থাকে।

৪. মূল পেশায় দায়িত্বশীলতা হ্রাস পাওয়া।

এমএলএম কোম্পানীগুলোতে বহু তৎপর ডিস্ট্রিবিউটর এমনও রয়েছেন, যারা বিভিন্ন পেশায় (যেমন, শিক্ষকতা, চাকুরী ইত্যাদিতে) নিয়োজিত। এখন লোকটি যদি তার পেশাগত দায়িত্ব পালনের পর দীর্ঘ সময় ক্রেতার খোঁজে ব্যয় করেন এবং প্রয়োজনীয় বিশ্রাম না করেন, তাহলে স্বাভাবিকভাবেই পরের দিন মূল পেশাগত কর্মে তার আগের উদ্যম ও কর্ম তৎপরতায় ভাটা পড়তে পারে, যা কোন সময় জাতীয় বিপর্যয়ও ডেকে আনতে পারে।

সুতরাং যে সকল প্রতিষ্ঠান বা কোম্পানীতে উপরে বর্ণিত শরয়ী ত্রুটিসমূহ (সাফাকাতাইনি ফী সাফাকাতিন, আল-গারার, শুবহাতুর রিবা এবং আল-উজরাতু বিলা আমালিন ওয়াল আমালু বিলা উজরাহ) বা তার কোনটি পাওয়া যাবে (যেমন, ডেসটিনি ২০০ লি., সেপ বাংলাদেশ, বিজনাস ডটকম, আলফালাহ কমিউনিকেশন, ড্রীম বাংলা, নিউওয়ে, গ্যানো এক্সেল, ডোরওয়ে, গ্রামীণ স্টার প্রভৃতি) সেটি ইসালামী শরীয়তের দৃষ্টিতে নাজায়েয হিসাবে গণ্য হবে।

অতএব এ ধরনের ব্যবসা প্রতিষ্ঠান বা কোম্পানী গঠন করা, পরিচালনা করা বা পরিবেশক হওয়া থেকে সকল মুসলমানের বিরত থাকা কর্তব্য।

বেফাকুল মাদারিসিল আবারিয়া বাংলাদেশ-এর
তত্ত্বাবধানে পরিচালিত মুফতী বোর্ড, ঢাকা-এর

সভায় উপস্থিত সদস্যবৃন্দ

* মাওলানা মুহাম্মাদ আব্দুল জাব্বার
মহাসচিব, বেফাকুল মাদারিসিল আরাবিয়া বাংলাদেশ

* মুফতী ইনআমুল হক সাহেব, তাহযীবুল ইসলাম, রায়সাহেব বাজার, ঢাকা
* মুফতী রফীউদ্দিন সাহেব, ঢালকানগর মাদ্‌রাসা, ঢাকা
* মুফতী আঃ আওয়াল ওয়াইসী সাহেব, মাদানী মাদ্রাসা মাণ্ডা, ঢাকা
* মুফতী হুসাইন আহমাদ সাহেব, জামিয়া মাদানিয়া, বারিধারা, ঢাকা
* মুফতী ইসহাক সাহেব, সিদ্দীক বাজার মাদ্রাসা, ঢাকা
* মুফতী আঃ মান্নান সাহেব, আজীমপুর মাদ্রাসা, ঢাকা
* মুফতী নাসীরুদ্দীন সাহেব, জামিয়া ইসলামিয়া, ঢাকা
* মুফতী ফজলুল হক সাহেব, মাদানীনগর মাদ্রাসা, নারায়ণগঞ্জ
* মুফতী আবুল হাসান মুহাম্মাদ আব্দুল্লাহ
মারকাযুদ্দাওয়াতিল ইসলামিয়া, ঢাকা
* মাওলানা মুফতী আব্দুল মালেক সাহেব
মারকাযুদ্দাওয়াতিল ইসলামিয়া, ঢাকা
* মুফতী সাঈদ আহমাদ সাহেব
জামিয়া রাহমানিয়া আরাবিয়া, আলী এণ্ড নূর
* মুফতী শাব্বীর আহমাদ সাহেব, ঢালকানগর মাদ্রাসা, ঢাকা
* মুফতী হেমায়াতুল্লাহ, কারীমিয়া মাদ্‌রাসা, রামপুরা, ঢাকা
* মুফতী আবু সাঈদ সাহেব, দারুল ফিক্‌র ওয়াল ইরশাদ, ঢাকা
* মুফতী ইমাদুদ্দীন সাহেব , ফরিদাবাদ মাদ্রাসা, ঢাকা
* মুফতী নূর মুহাম্মাদ সাহেব, মাদানীনগর মাদ্রাসা, নারায়ণগঞ্জ
* মুফতী সিরাজুল হক, জামিআ ইসলামিয়া তেজগাঁও, ঢাকা
* মুফতী আঃ রহমান সাহেব, বংশাল, ঢাকা

২৯/০৪/১৪২৫ হিজরী
১৯/০৬/২০০৪ ঈসায়ী

উক্ত ফাত্‌ওয়ায় যাঁরা সম্মতি স্বাক্ষর করেছেন

ঢাকা ঃ মুফতী নজরুল ইসলাম
মুফতী,জামিয়া রাহমানিয়া আরাবিয়া, মুহাম্মাদপুর, ঢাকা-১২০৭

"এমএলএম পদ্ধতির কোম্পানী সম্পর্কে লিখিত ফাত্‌ওয়াটির ক্ষেত্রে আমিও উপস্থিত সদস্যগণের সাথে একমত পোষণ করি।"

মুফতী জিয়াউর রহমান
দারুল উলূম, মিরপুর-৬, ঢাকা
"উত্তর সঠিক।"

মুফতী মাহমুদুল হাসান
প্রধান মুফতী, জামিয়া শরইয়্যাহ মালিবাগ, ঢাকা
মুফতী মোহাম্মাদ আলী
জামিয়া শরইয়্যাহ মালিবাগ, ঢাকা
"উত্তর সঠিক। "

মুফতী মুহিউদ্দীন মাসূম
জামিয়া মাদানিয়া বারিধারা, গুলশান, ঢাকা
"এমএলএম তথা মাল্টিলেভেল মার্কেটিং পদ্ধতির ব্যবসা না জায়েয সম্পর্কে বেফাকের মহামান্য মুফতী বোর্ড যে ফাত্‌ওয়া প্রদান করেছে, তার সাথে অধম একমত পোষণ করছি।"

মুফতী মুহিউদ্দীন
হোসাইনিয়া আশরাফুল উলূম বড় কাটারা মাদ্‌রাসা, ঢাকা
"সামাজিক ও নৈতিক ধ্বংস সাধনকারী বর্তমানে ধাপ্পাবাজির যে সকল আধুনিক উপকরণ ও অভিনব পন্থাসমূহ প্রচলিত রয়েছে, মাল্টিলেভেল বা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং পদ্ধতিও তার মধ্যে অন্যতম।

এ ধরনের ধাপ্পাবাজিমূলক কোন কোম্পানী গঠন করা, পরিচালনা করা বা তার পরিবেশক হওয়া ফুকাহায়ে কেরামের অতি নির্ভরযোগ্য উদ্ধৃতি অনুযায়ী ইসলামী শরীয়তে সম্পূর্ণরূপে নাজায়েয। মুসলমান মাত্রই এ ধরনের প্রতিষ্ঠান থেকে বিরত থাকা একান্ত জরুরী।

এ প্রসঙ্গে বেফাকুল মাদারিসিল আরাবিয়া বাংলাদেশ কর্তৃক মুফতী বোর্ড-এর পক্ষ থেকে ফুকাহায়ে কেরামের উদ্ধৃতি সম্বলিত যে ফাত্ওয়া দেওয়া হয়েছে, তা সম্পূর্ণই সঠিক ও যথার্থ। এতে সন্দেহের কোনই অবকাশ নেই।"

মুফতী ফজলুল হক আমীনী
রঈসুল ইফতা, জামিয়া কোরআনিয়া আরাবিয়া, লালবাগ, ঢাকা
মুফতী ইয়াহ্ইয়া
জামিয়া কোরআনিয়া আরাবিয়া লালবাগ, ঢাকা

"এমএলএম পদ্ধতির ব্যবসা না জায়েয হওয়া সম্পর্কে বেফাকের মুফতী বোর্ডের পক্ষ থেকে দেওয়া ফাত্ওয়াটি সঠিক হয়েছে।"

চট্টগ্রাম ঃ মুফতী আব্দুস সালাম
হাটহাজারী মাদ্রাসা, চট্টগ্রাম

"এই পদ্ধতির ব্যবসা-বাণিজ্য অধমের মতে নাজায়েয ও হারাম। কেননা এ কারবারে সুদ, জুয়া ও ফাসেদ শর্তাবলী রয়েছে। তাই এ প্রকারের কারবারে মুসলমানদের কোনভাবেই জড়িত হওয়া বৈধ নয়।"

সিলেট ঃ মুফতী আবুল কালাম জাকারিয়া
জামিয়া কাসেমুল উলূম, দরগাহে হযরত শাহ জালাল (রহ.) সিলেট
মুফতী মুহিব্বুল হক
জামিয়া কাসেমুল উলূম, দরগাহে হযরত শাহ জালাল (রহ.) সিলেট

"এমএলএম পদ্ধতির কারবার নিঃসন্দেহে ইসলামী শরীয়ত পরিপন্থী। সকল মুসলমানের উক্ত পদ্ধতির কারবার থেকে বিরত থাকা অপরিহার্য।"

খুলনা ঃ মুফতী গোলাম রহমান

বিভাগীয় প্রধান, দারুল ইফ্তা, জামিয়া ইসলামিয়া আরাবিয়া দারুল উলূম, খুলনা

"উত্তরটি সঠিক এবং এটিই অনুসরণীয়।"

বরিশাল ঃ মুফতী শহীদুস সালাম কাসেমী
জামিয়া ইসলামিয়া মাহমুদিয়া, বরিশাল
মুফতী উবাইদুর রহমান
ভারপ্রাপ্ত মুহ্তামিম, জামিয়া ইসলামিয়া মাহ্মূদিয়া, বরিশাল

"এ বিষয়ে বেফাকুল মাদারিসিল আরাবিয়া বাংলাদেশ কর্তৃক মুফতী বোর্ডের নাজায়েয ফাত্ওয়াকে সর্বান্তকরণে চূড়ান্ত মত হিসেবে মনে করি।"

কেন্দ্রীয় দারুল ইফ্তা বাংলাদেশ, বসুন্ধরা-ঢাকা'র জারিকৃত

এমএলএম সম্পর্কিত ফাত্ওয়া

বর্তমানে বাংলাদেশে এমএলএম পদ্ধতিতে পরিচালিত সকল ব্যবসা প্রতিষ্ঠান যেমন 'ডেসটিনি-২০০০ লি.', 'নিউওয়ে বাংলাদেশ', 'আল ফালাহ', 'বিজ্নেস ডটকম শ্যকলী', অ্যামওয়ে কর্পোরেশন' এবং 'মেরিকে কসমেটিক' ইত্যাদি প্রতিষ্ঠানের বাস্তবতা ও কার্যক্রম তাদের বইপুস্তক পড়ে; তাদের বিভিন্ন সেমিনারে অংশগ্রহণ করে; একাধিক ডিস্ট্রিবিউটর এবং প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে সম্পৃক্ত লোকদের সাথে আলোচনা-পর্যালোচনার দ্বারা দিবালোকের ন্যায় স্পষ্ট হয়েছে যে, উল্লেখিত কোম্পানীগুলোর ব্যবসায়িক কার্যক্রম, বিক্রয় ও বিপণন পদ্ধতি শরীয়তসম্মত ব্যবসার কোন পদ্ধতির পর্যায়ভুক্ত নয়।

ইতিপূর্বে ইসলামিক রিসার্চ সেন্টার বসুন্ধরায় এই ব্যবসা সম্পর্কে দেশবরেণ্য বিজ্ঞ মুফতিয়ানে কেরাম দীর্ঘ গবেষণা ও সেমিনারের পর প্রচলিত নেটওয়ার্ক ব্যবসা শরীয়তসম্মত নয় বলে ফাত্ওয়া প্রদান করেছেন। বিধায় কোন মুসলমানের জন্য এটাতে শরীক হওয়া এবং তাদের কার্যক্রমে

অংশগ্রহণ করা জায়েয হবে না। বরং সমস্ত মুসলমানের জন্য এ পদ্ধতি বর্জনীয়।

বস্তুত এ পদ্ধতির আবিষ্কারক একজন আমেরিকান মুসলিম বিদ্বেষী বিধর্মী। যার আবিষ্কৃত পদ্ধতিই পৃথিবী জুড়ে অনুসৃত হচ্ছে। আর এতে শরীয়ত নিষিদ্ধ বহু কারণ বিদ্যমান রয়েছে। যথা ঃ جمع الصفقتين في صفقة (একটি আক্‌দের জন্য আরেকটি আক্‌দ শর্ত করা) شبهة الربا (সূদের দৃঢ় সন্দেহ ও সাদৃশ্য) الأجرة بلاعمل والعمل بلا أجرة (শ্রমবিহীন বিনিময় ও বিনিময়বিহীন শ্রম), قمار (জুয়া), غرر (ধোঁকা), ربا (সূদ), إجارة فاسدة، بيع بالتعليق ইত্যাদি।

এ ছাড়াও ছবি তোলা এবং জাল সার্টিফিকেটের আশ্রয় নেওয়ার মত শরীয়ত গর্হিত কাজের সমন্বয়ও সেখানে রয়েছে।

সুতরাং এমএলএম পদ্ধতিতে শরয়ী দৃষ্টিকোণে কারবার করা জায়েয হবে না এবং এর দ্বারা উপার্জিত আয়ও শরয়ী দৃষ্টিকোণে না জায়েয ও হারাম বলে বিবেচিত হবে।

সাক্ষরকারীগণ ঃ মুফতী আব্দুর রহমান
চেয়ারম্যান কেন্দ্রীয় দারুল ইফতা বাংলাদেশ, বসুন্ধরা, ঢাকা
মুফতী এনামুল হক কাসেমী
কেন্দ্রীয় দারুল ইফ্‌তা বাংলাদেশ, বসুন্ধরা, ঢাকা

মাল্টিলেভেল তথা নেটওয়ার্কভিত্তিক আন্তর্জাতিক কোম্পানী 'বিজনাস ডটকম' সম্পর্কে

জামিয়া ইসলামিয়া আল্লামা বিন্নুরী টাউন করাচীর ফাত্‌ওয়ার সার-সংক্ষেপ

বিজনাসের কার্যক্রম এবং লেনদেন মূলত কমিশন ও ব্রোকারী তথা দালালীনির্ভর। এখানে 'ব্রোকারী'কেই স্বতন্ত্র ব্যবসা পলিসী হিসাবে গ্রহণ করা হয়েছে। অথচ দালালী বা ব্রোকারী স্বতন্ত্র ব্যবসা পলিসী হিসাবে ইসলামী

অর্থনীতির কোথাও স্বীকৃত নয়।

বিজনাসে প্রথম ব্যক্তি ডানে ও বামে দু'জন সদস্য বানানোর পর ডাউনলেভেলের সদস্যদের অন্তর্ভুক্তির কারণে যে কমিশন প্রথম ব্যক্তি পাচ্ছে তাতে প্রথম ব্যক্তির কোন শ্রম নেই। কেননা, ডাউনলেভেলের সদস্যগণ তাদের সরাসরি উপরের ব্যক্তি কর্তৃক সদস্য হয়েছে। সুতরাং অন্যদের শ্রমের ফলে যে কমিশন প্রথম ব্যক্তি পেল সেটা তার জন্য বিনিময়হীন উপার্জন' হল, যা সূদী কারবারের অন্তর্ভুক্ত।

বিজনাস কোম্পানীর কার্যক্রম শারীরিক শ্রমের পরিবর্তে আর্থিক লেনদেনের উপরই অধিক ক্রিয়াশীল। অথচ আর্থিক বিনিয়োগ বা প্রবৃদ্ধিটা শ্রমনির্ভর কিংবা দ্বীপক্ষীয় চুক্তি মুদারাবা, মুশারাকার ভিত্তিতে হলেই তা হালাল হয়। এগুলো ছাড়া শুধু অর্থের বিনিময়ে অর্জিত অর্থ সুদের অন্তর্ভুক্ত হয়ে হারাম হয়ে যায়।

মোটকথা হল, বিজনাস কোম্পানীর কারবার সমষ্টিগতভাবে শরয়ী নীতিমালা বহির্ভূত। সুতরাং এ কোম্পানীর সদস্য হওয়া, ব্রোকারী করা এবং অন্যকে সদস্য হওয়ার জন্য উদ্বুদ্ধ করা সবই নাজায়েয। সকল মুসলমানের জন্য এধরনের কোম্পানী থেকে বিরত থাকা জরুরী।

সত্যায়নকারীগণ ঃ (১) মুফতী নিযামুদ্দীন শামেজী (রহ.) (২) মুফতী এনামুল হক (৩) মুফতী আব্দুল মাজীদ দীনপূরী

মাল্টিলেভেল পদ্ধতির কারবার সম্পর্কে জামিয়া দারুল উলূম করাচীর ৩-৯-১৪২৩ হিজরীর ফাত্‌ওয়ার সারসংক্ষেপ

ফাত্‌ওয়ার জন্য উত্থাপিত প্রশ্নের সাথে সংশ্লিষ্ট মাল্টিলেভেল মার্কেটিং সিস্টেমের নতুন পদ্ধতির বিস্তারিত নিয়মাবলী পর্যালোচনা করা হয়েছে। নিম্নে এ ব্যাপারে শরয়ী হুকুম বর্ণনা করা হচ্ছে।

কারো যদি শুধু পণ্য ক্রয় করাই উদ্দেশ্য হয় এবং উক্ত মার্কেটিং সিস্টেমে টাকা খাটিয়ে টাকা উপার্জন উদ্দেশ্য না হয় তাহলে তার জন্য এ ধরনের কোম্পানীর পণ্য ক্রয় করা জায়েয।

অবশ্য এ ধরনের মাল্টিলেভেল কোম্পানীগুলোর সামগ্রিক অবস্থা পর্যবেক্ষণের পর বুঝে আসে যে, মূলত অর্থ জমা করাই এদের একমাত্র উদ্দেশ্য, পণ্য ক্রয়-বিক্রয় করা নয়। কোম্পানীতে টাকা জমাকারীরা কোম্পানীর নিয়ম অনুযায়ী সদস্য বানিয়ে নিজেদের জমাকৃত অর্থের মাধ্যমে অনেক বড় অংকের অর্থ উপার্জন করে। পক্ষান্তরে কেউ যদি সদস্য বানাতে না পারে অথবা তার ডাউনলেভেলে কোন লোক কোম্পানীর নিয়মের অনুসরণ না করে তবে তার জমা করা মূল টাকাই খোয়া যাবে।

প্রথমে এ কোম্পানীগুলোতে কোন পণ্য বেচা-কেনার রীতি ছিল না; বরং একটি ফরম পূর্ণ করার মাধ্যমে সদস্য বানিয়ে টাকা সংগ্রহ করা হত। বর্তমানে পণ্যের বিক্রির নামে বাহানা হিসাবে সদস্যদের নিকট কোন পণ্য বিক্রয়ের নাম দেওয়া হয়ে থাকে। কেউ ওষুধ জাতীয় পাউডার বিক্রয় করছে, কেউ বা জুস মেশিন, কেউ বিউটি ক্রীম বা অন্যকিছু।

আবার উপরোক্ত উদ্দেশ্যে কেউ কম্পিউটার কোর্সকে সামনে নিয়ে এসেছে। কিন্তু এ ক্রয়-বিক্রয় তাদের মূল উদ্দেশ্য নয়; বরং উদ্দেশ্য হল নেটওয়ার্ক পদ্ধতি; যার ভিত্তি মূলত সূদ ও জুয়ার উপর।

সুতরাং এ ধরনের কোম্পানীর সদস্য হয়ে অর্থ উপার্জন করা জায়েয নয়, বিশেষত যে ক্ষেত্রে পণ্য খরিদ মূল উদ্দেশ্য না হয়ে জুয়ার মত টাকা খাটিয়ে অর্থ উপার্জন করাই উদ্দেশ্য হয়। والله سبحانه تعالى أعلم

সমাপ্ত